

LIVE

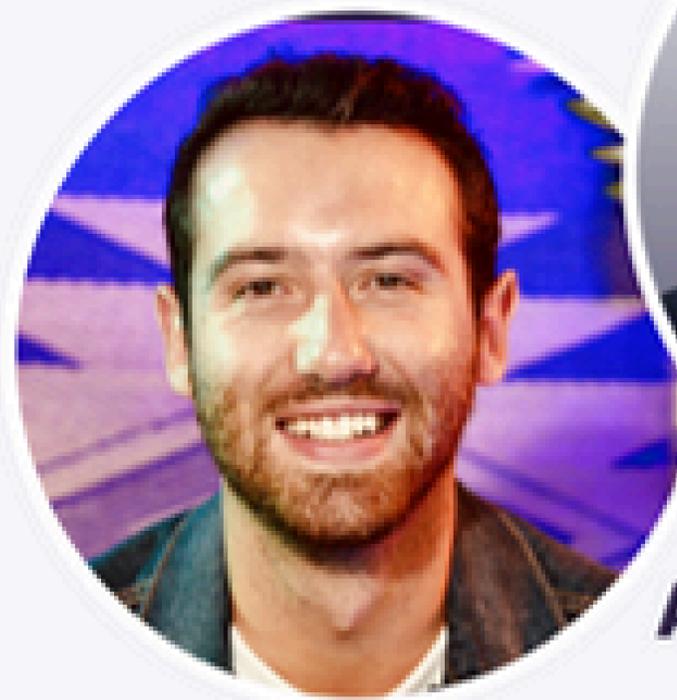
Playground

by  **LGM**[®]

**Allbound = combo de
Contenu + Outreach**
pour acquérir + de clients

Mardi 8 Juillet

11:00 – 12:00 (CEST)



Romain Quéchon
Expert Growth & IA



Antoine Blanchys
Mentor CEO

Playground
by  **LGM**[®]

**QU'ATTENDEZ-
VOUS DE CETTE
MASTERCLASS ?**



Romain QUECHON

JE CONSTRUIS DES SYSTÈMES D'ACQUISITION DE LEADS
B2B PERFORMANTS AVEC IA ET AUTOMATION | +320
CLIENTS, AVIS 5/5 ★★★★★

Founder @The World of AI

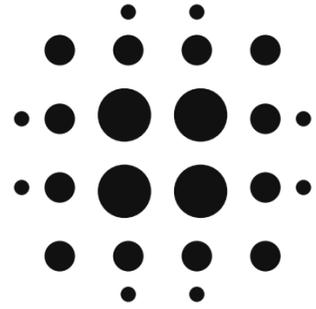
Expert Growth Marketing B2B, IA, Automation

Fondateur - The World of AI

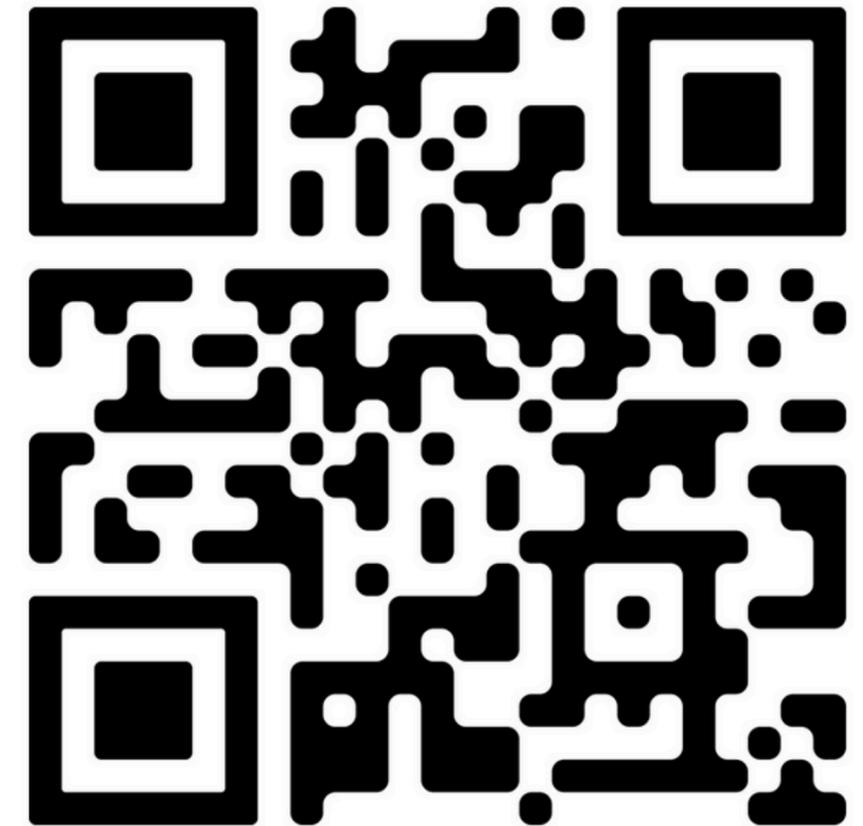
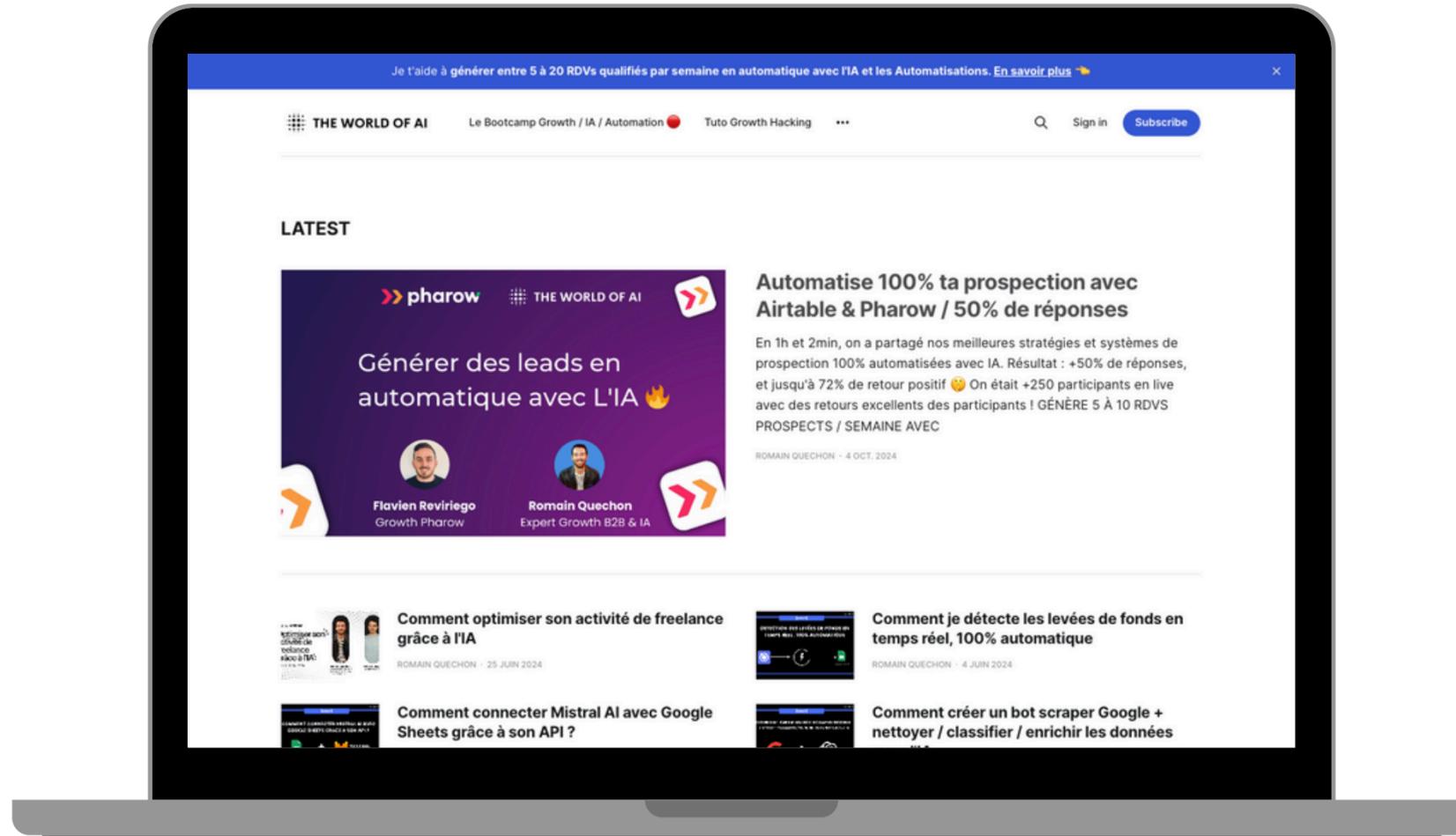
Ex-Head of Growth x2 (Wojo, Agorize)

Ex-Startup Accelerator Manager (Paris & Silicon Valley)





THE WORLD OF AI



10k inscrits

Je suis un spécialiste des exponentielles !



#15



Antoine Blanchys
Business Growth Mentor & CEO | Digital Transformation...

15# Business Strategy & Motivation France

74# LinkedIn France

Top 50 Creators
BUSINESS STRATEGY & MOTIVATION · FRANCE
Favikon
October 18, 2024

Nous vous faisons arriver ici



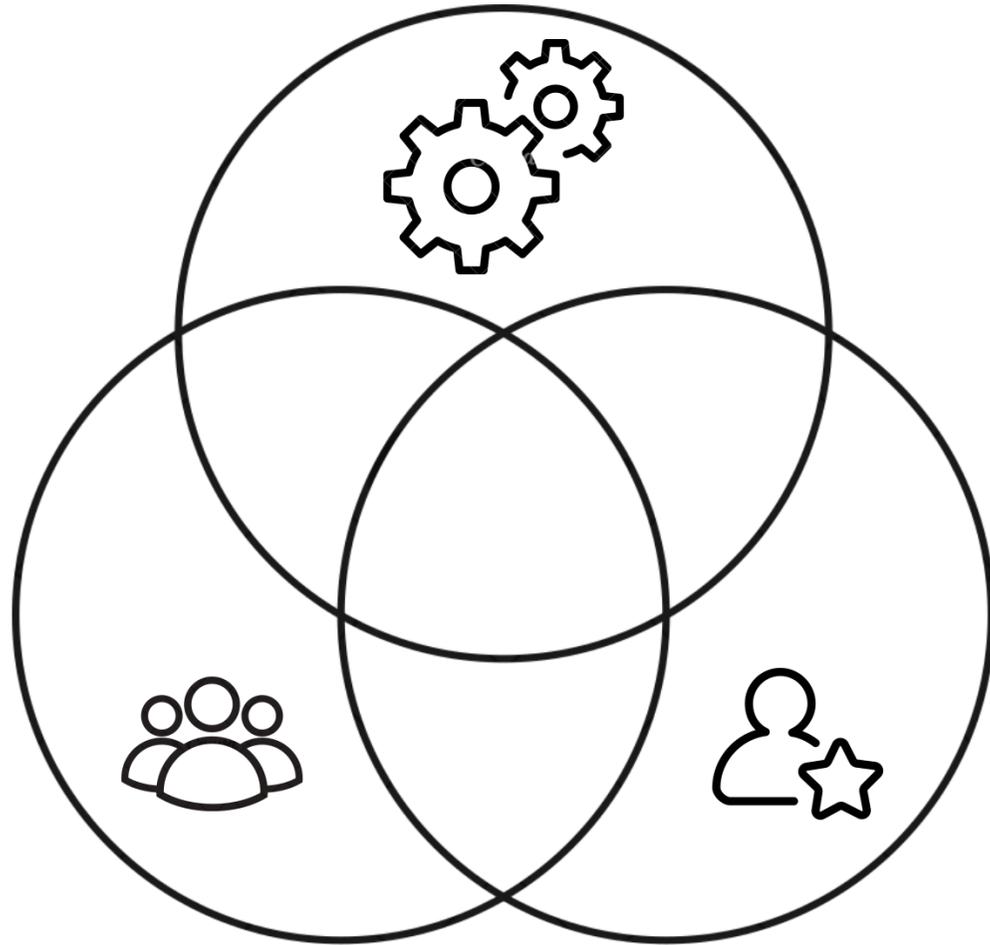
Les meilleurs 15%

C'est difficile !



Dirigeants : Regagnez votre vie et multipliez vos 3 actifs !

Actif Système



Actif Clients

Actif Dirigeant

Nous vous faisons arriver ici



Les meilleurs 15%

C'est difficile !



COMMENT GÉNÉRER DES LEADS QUALIFIÉS B2B EN 2025 ?

RDV AVEC UN PROSPECT

=

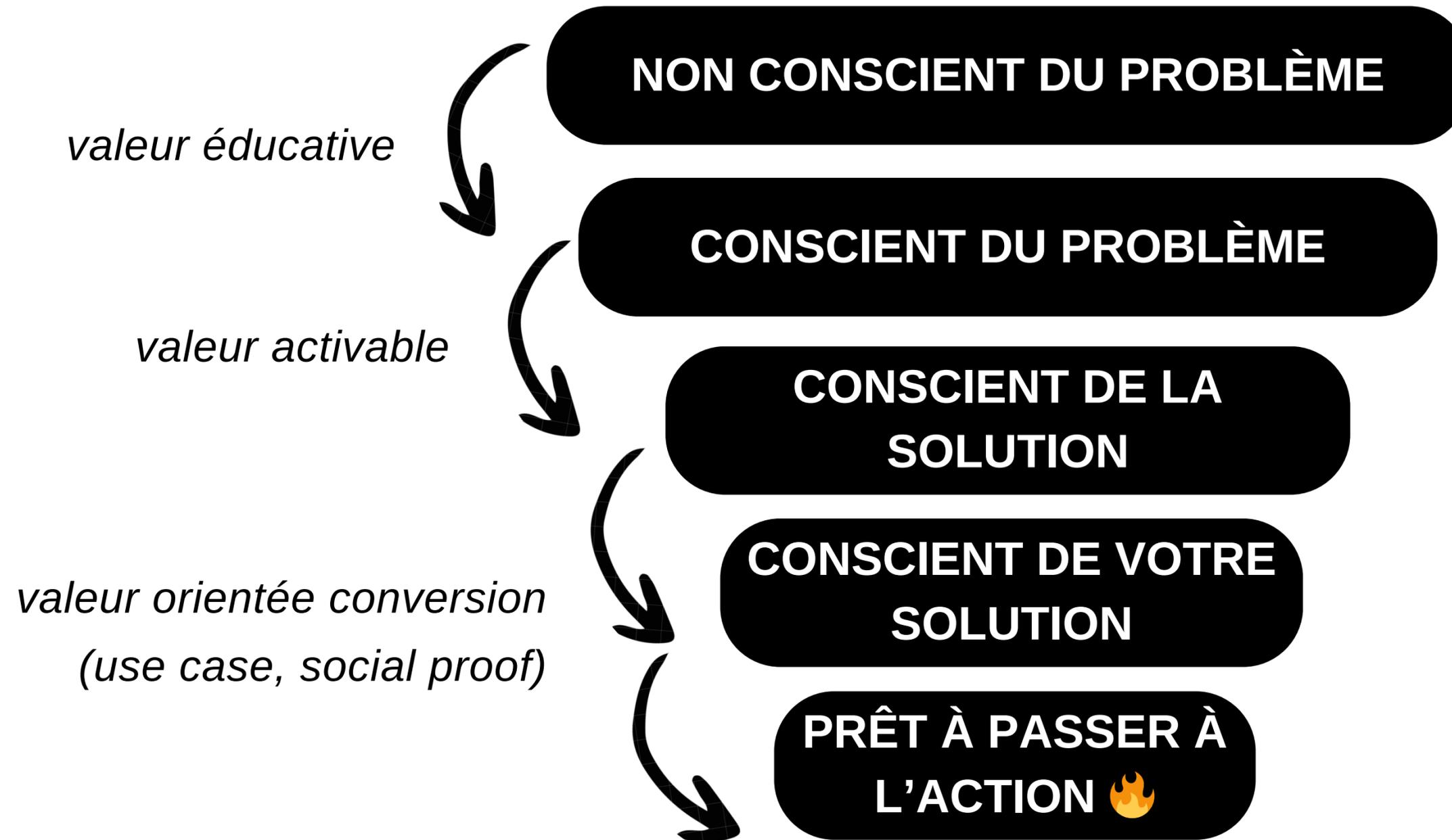
CONSCIENCE DU PROBLÈME

+

CONFIANCE

(CONSTRUITE GRÂCE À L'AUTORITÉ)

NIVEAU DE CONSCIENCE DE VOTRE CIBLE



CONSTRUIRE UNE AUTORITÉ SUR SON
MARCHÉ / NICHE

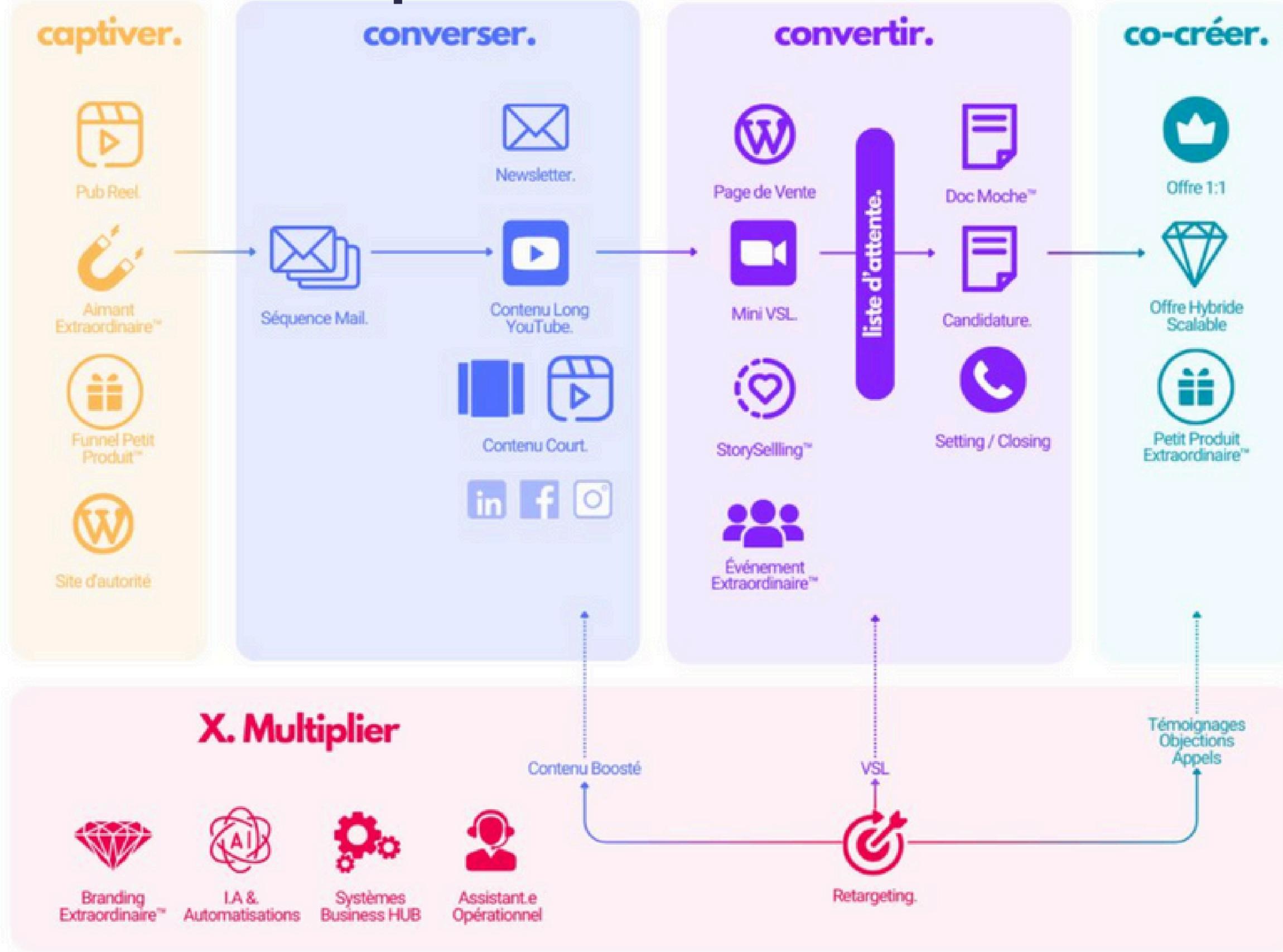
=

CRÉER DE LA CONFIANCE

=

ÊTRE “DANS LA TÊTE” DE VOS PROSPECTS
LORSQUE LE BESOIN ÉMERGE (TOP OF MIND)

Les fondations : modèle d'empathie

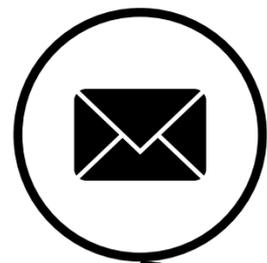


GRÂCE À L'ALLBOUND

STRATÉGIE ALLBOUND

PROSPECTION
(OUTBOUND)

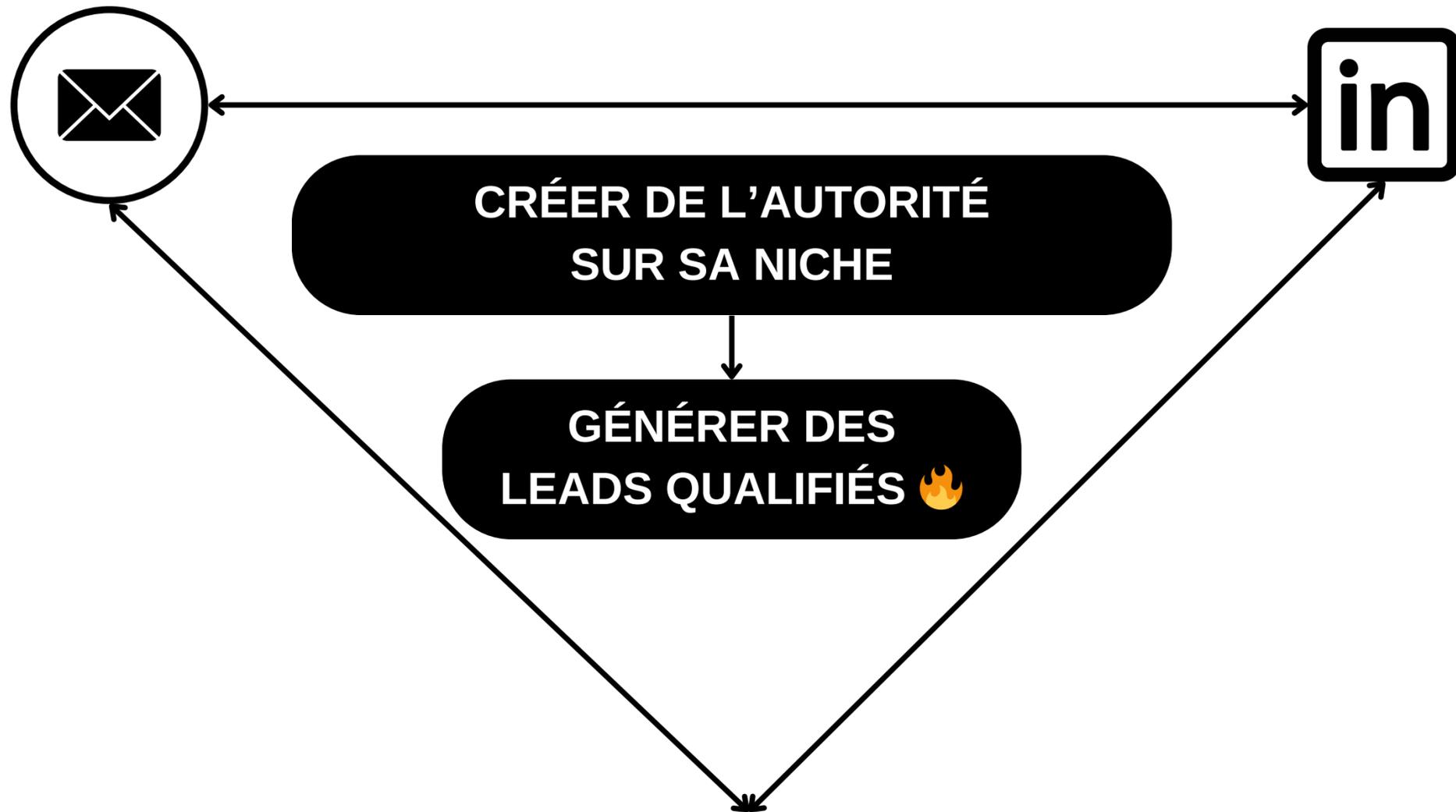
CRÉATION DE CONTENU / POSTS
(INBOUND)



**CRÉER DE L'AUTORITÉ
SUR SA NICHE**

**GÉNÉRER DES
LEADS QUALIFIÉS 🔥**

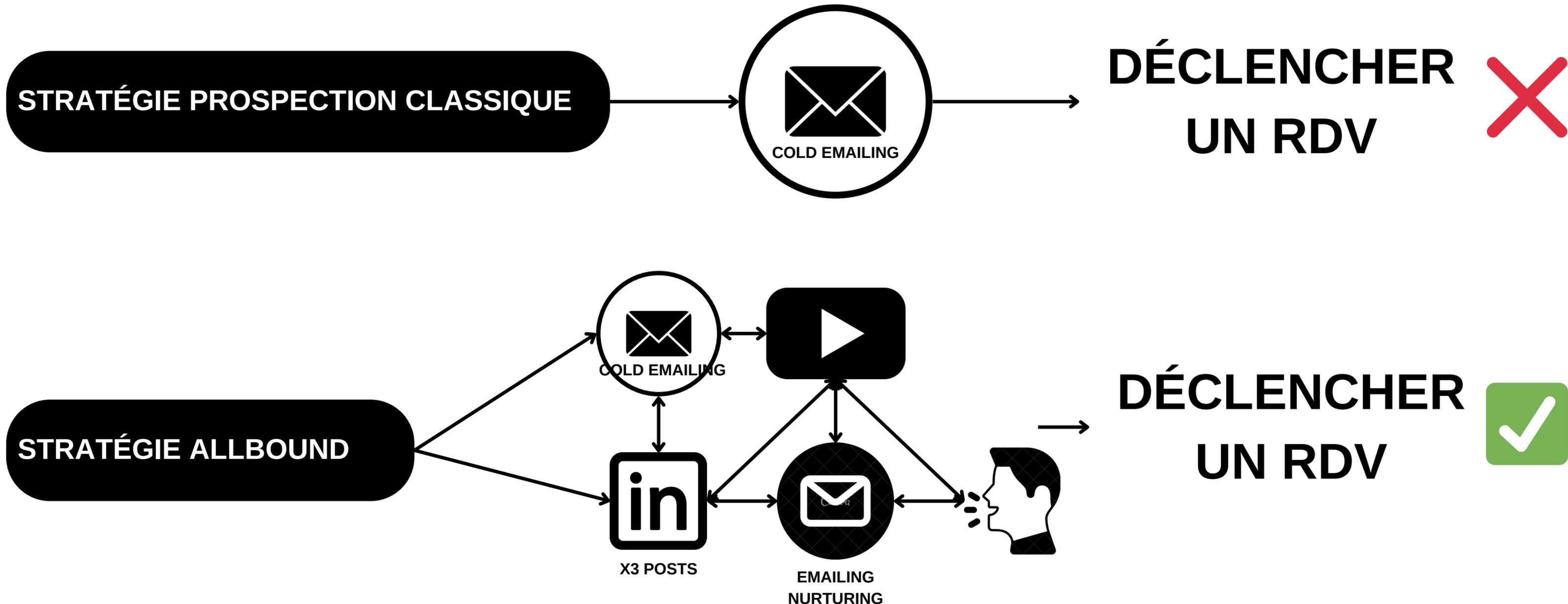
FUNNEL DE VENTE
SALES FUNNEL



POURQUOI LA STRATÉGIE ALLBOUND PERFORME EN 2025 / 2026 ?

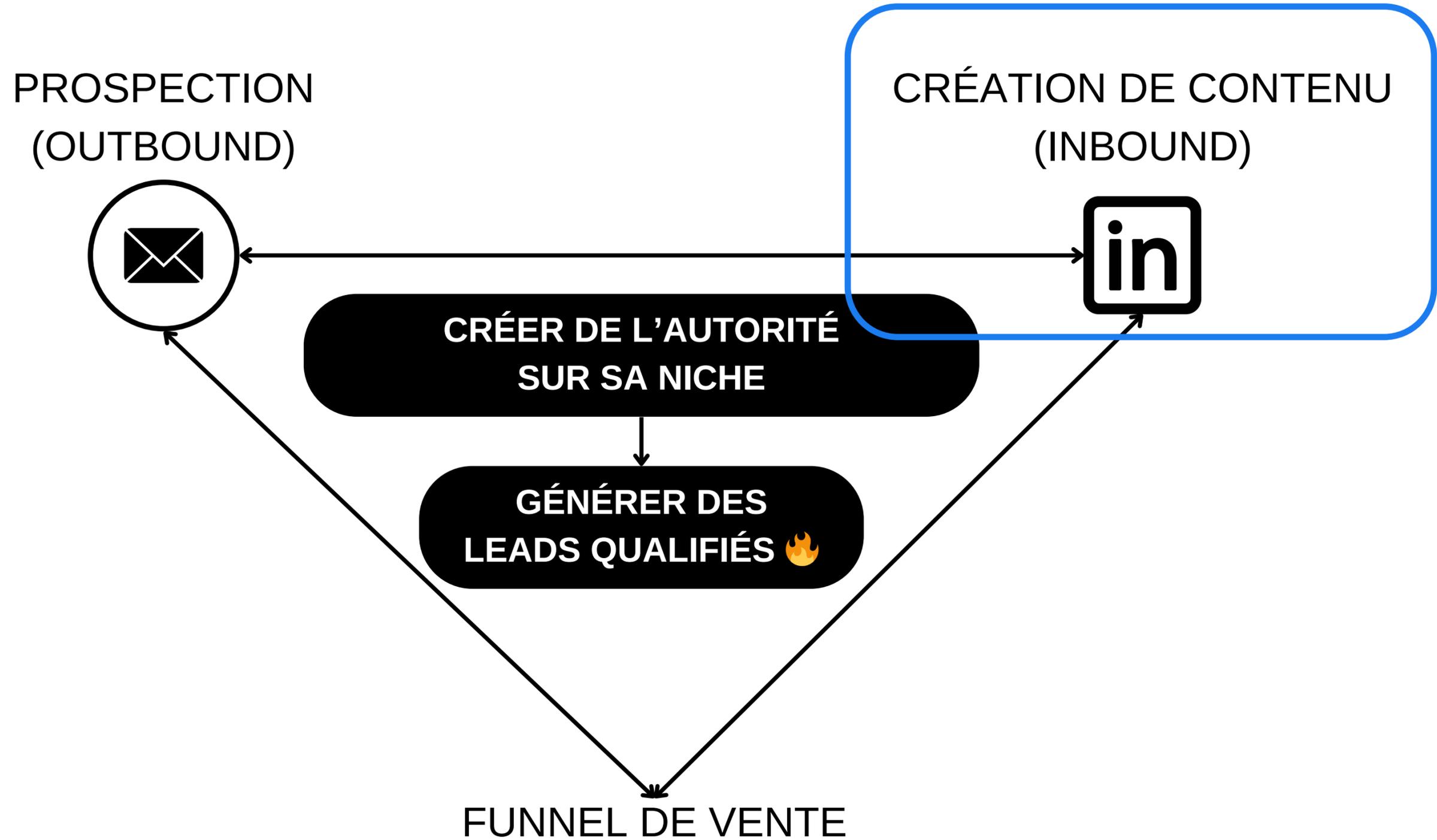
**UN PROSPECT DOIT ÊTRE
EXPOSÉ À MINIMA
7H DE CONTENUS
POUR AVOIR CONFIANCE ET
CONVERTIR**

CONSTRUIRE SON AUTORITÉ AVEC L'ALLBOUND



STRATÉGIE ALLBOUND FOCUS SUR L'INBOUND

C'EST QUOI L'ALLBOUND ?



L'OBJECTIF DE LA CRÉATION DE CONTENUS SUR LINKEDIN

(= STRATÉGIE)

Autorité, crédibilité

7 leviers d'EBITDA

pour plus de marge et de résultats !

- 1 CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES**
 - 1. Différencier l'offre - Go2market efficace
 - 2. Augmenter l'acquisition de clients
 - 3. Élargir à d'autres marchés et d'autres produits (attention au BFR)
- 2 EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE**
 - 1. Accélérer les process clés (Lean et/ou Automatisation)
 - 2. Réduire les gaspillages.
 - 3. Optimiser la chaîne d'approvisionnement
 - 4. Réduire les stocks
- 3 OPTIMISATION DES COÛTS**
 - 1. Prioriser et rationaliser l'organisation
 - 2. Négocier avec les fournisseurs.
- 4 STRATÉGIE DE PRIX**
 - 1. Adopter pricing dynamique et
 - 2. Créer de nouveaux services avec cross-sell systématisé.
- 5 FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE**
 - 1. Politique Qualité
 - 2. Après-vente et accompagnement client.
 - 3. Systèmes de fidélité et/ou CRM.
- 6 INNOVATION ET TRANSFORMATION DIGITALE**
 - 1. L'innovation pour se différencier
 - 2. Le digital pour plus de canal de vente, de proximité et de services.
- 7 PARTENARIATS STRATÉGIQUES**
 - 1. Alliances commerciales - GIE

"Transformez votre entreprise en 4 mois". Plus d'infographies sur www.antoineblanchys.com

7 Principes pour scaler et performer

- 1 Donner de l'espace au lieu de contrôler**

Apprendre à vous faire confiance. Écoutez. Partagez ensemble les principales décisions.
- 2 Être orienté client**

Liez le travail du jour le jour à un objectif plus grand : à des clients plus satisfaits.
- 3 Construire des systèmes, pas des héros**

Les héros s'épuisent. Construire ensemble les process structurants : acquisition clients, administratifs, recrutements....
- 4 Développer vos talents: problem solving**

Identifiez les problèmes et défis à résoudre. Priorisez puis structurez le problem solving. Décidez des actions précises : un calendrier et un responsable.
- 5 Tester vite pour apprendre vite et bien**

Donnez toute sa chance à essais / erreurs. Décidez puis exécutez vite et avec discipline.
- 6 Simplifier et améliorer en continu**

Une obsession : simplifier votre vie et celle de votre équipe. Et aussi celle des clients.
- 7 Pas des ordres. De la co-construction**

Clarifier votre mission, vos objectifs et les problèmes à résoudre. Votre équipe vous donnera le "comment y arriver."

"Accélérez votre croissance en 4 mois" Plus d'infographies sur www.antoineblanchys.com

Autorité, opinions



Le management, c'est fini !
On ne parlera plus de management.
On parlera de co-création.

"Transformez votre entreprise en 4 mois".  Plus d'infographies sur www.antoineblanchys.com 



Ce qui m'a permis de sauver 3 entreprises en crise : la stratégie Lean.
C'est la seule stratégie qui s'intéresse à comment les gens pensent.

"Transformez votre entreprise en 4 mois".  Plus d'infographies sur www.antoineblanchys.com 

AUTORITÉ

=

DÉMONTRER SON EXPERTISE

+

APPORT DE VALEUR À SON
AUDIENCE DIFFÉRENT

+

RÉGULARITÉ

L'OBJECTIF DE LA CRÉATION DE CONTENUS SUR LINKEDIN

- Compréhension fine de son **audience, prospects et clients** (problèmes, frustrations)
- Définition de sa **proposition de valeur**
- Définition de ses **produits/services**

Création de contenu pour **apporter de la valeur et créer de l'autorité** sur son marché / niche

Renforcer la **confiance** dans l'expertise et la **capacité à répondre aux problèmes de sa cible**

Passage à l'acte d'achat

Audience
(= inconnu)

Prospects
(= connu)

LEAD QUALIFIÉ 🔥

Réseaux sociaux : LinkedIn, Instagram, Tik-Tok, YouTube

Lead magnet : e-book, livre blanc, paywall, etc

Calendly

UN BON SYSTÈME DE CRÉATION DE CONTENUS SUR LINKEDIN

- Avoir des **idées de contenus différentes**
- Noter et **centraliser** ces idées de contenus

- Créer les contenus sur **différents formats** et **différentes plateformes**
 - **YouTube** => tourner, monter et diffuser la vidéo
 - **LinkedIn** => posts LinkedIn sous différents formats (texte, carrousel, etc) et angles (storytelling, guide, liste d'outils)
 - **Blog & lead magnet** => rédiger les contenus qui apportent de la valeur
- **Recycler intelligemment les contenus** pour ne pas s'épuiser

“J'utilise l'IA pour générer 50 posts LinkedIn en 2min”

“J'utilise ma bibliothèque de 2000 prompts”

TOUT LE MONDE X

**IL FAUT CRÉER UN SYSTÈME DE
CRÉATION DE CONTENU
DIFFÉRENT AVEC L'IA**

QUELLE EST VOTRE APPROCHE DIFFÉRENCIANTE ?

IA =

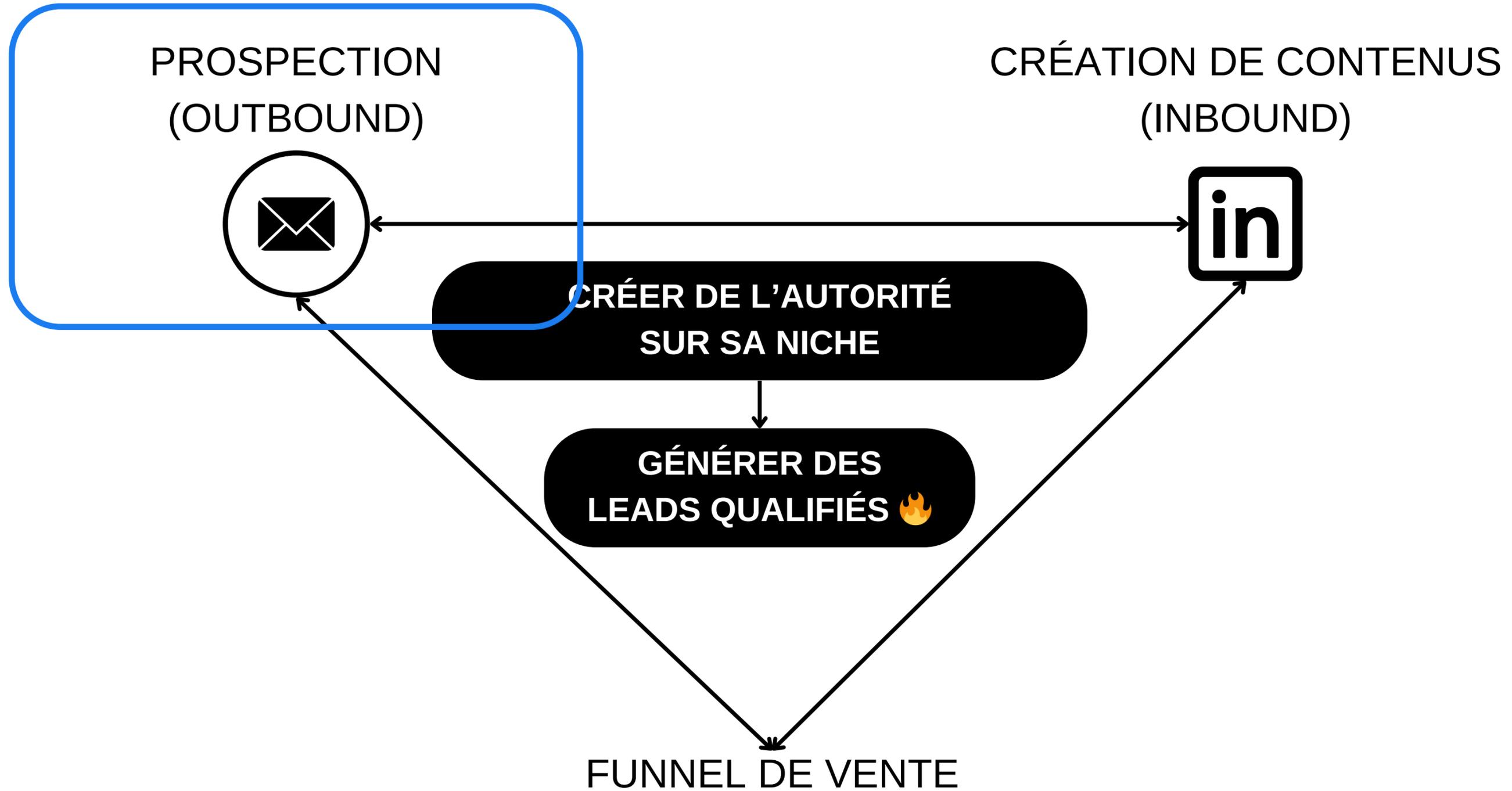
- recherche
- structure et résumé
- rédige

Vous :

- votre couleur perso
- vos valeurs
- un style reconnaissable

STRATÉGIE ALLBOUND
FOCUS SUR L'OUTBOUND

C'EST QUOI L'ALLBOUND ?



OBJECTIF & STRATÉGIES DE PROSPECTION

APPROCHER LA BONNE PERSONNE

+

APPROCHER AU BON MOMENT

+

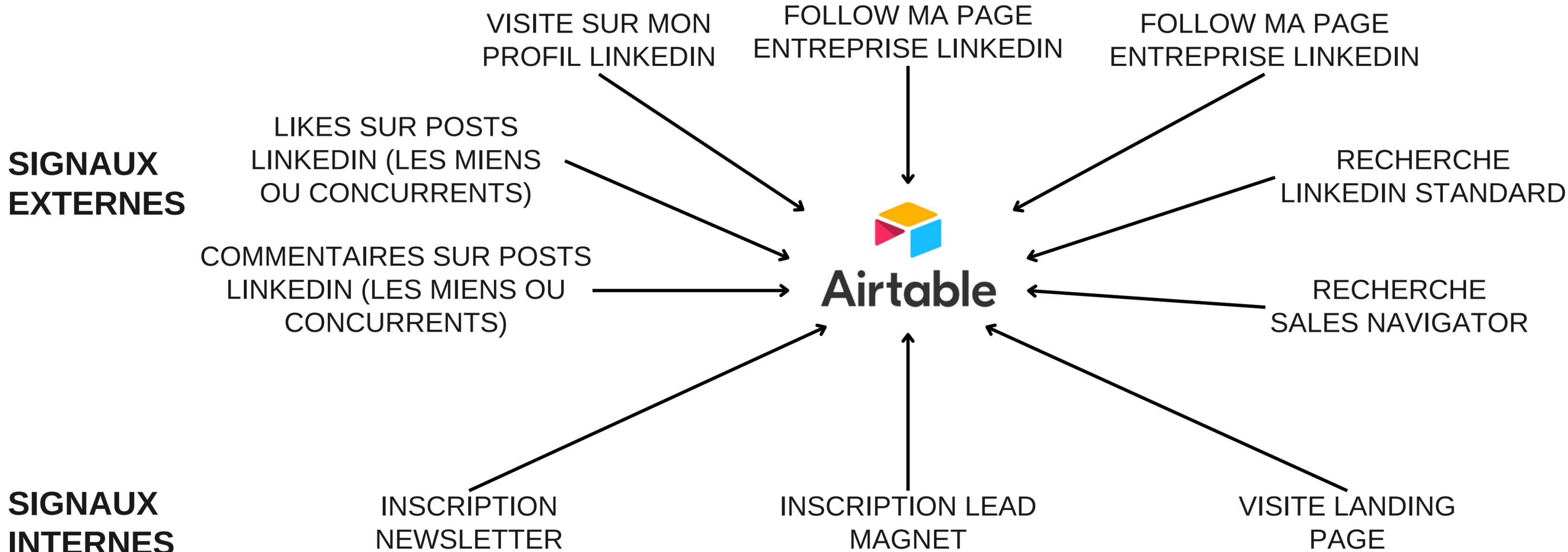
APPROCHER AVEC LE BON CONTENU

=

**AUGMENTER LES PERFORMANCE DES CAMPAGNES DE
PROSPECTION 🔥**

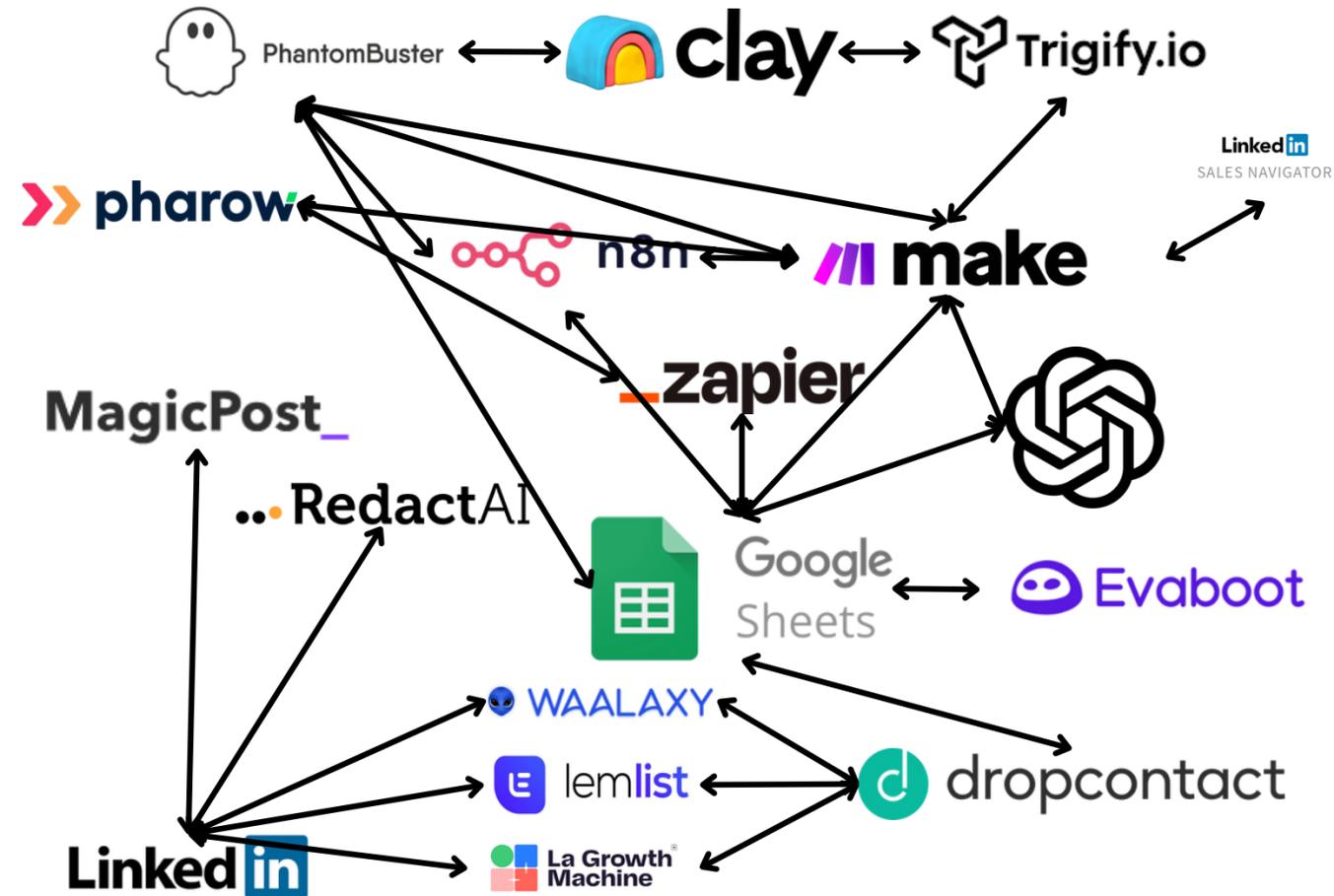
**ON SE CONCENTRE
SUR LES SIGNAUX
D'ENGAGEMENT !**

LES SIGNAUX D'ENGAGEMENT

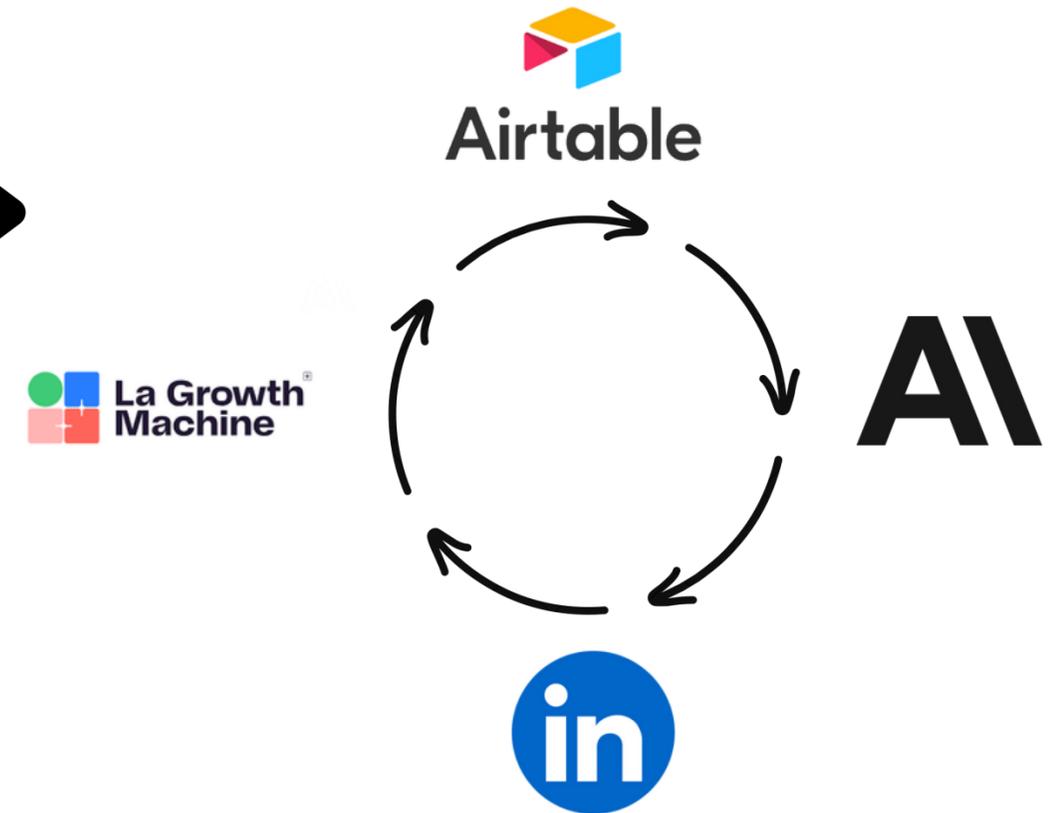


SYSTÈME ALLBOUND - FOCUS OUTBOUND

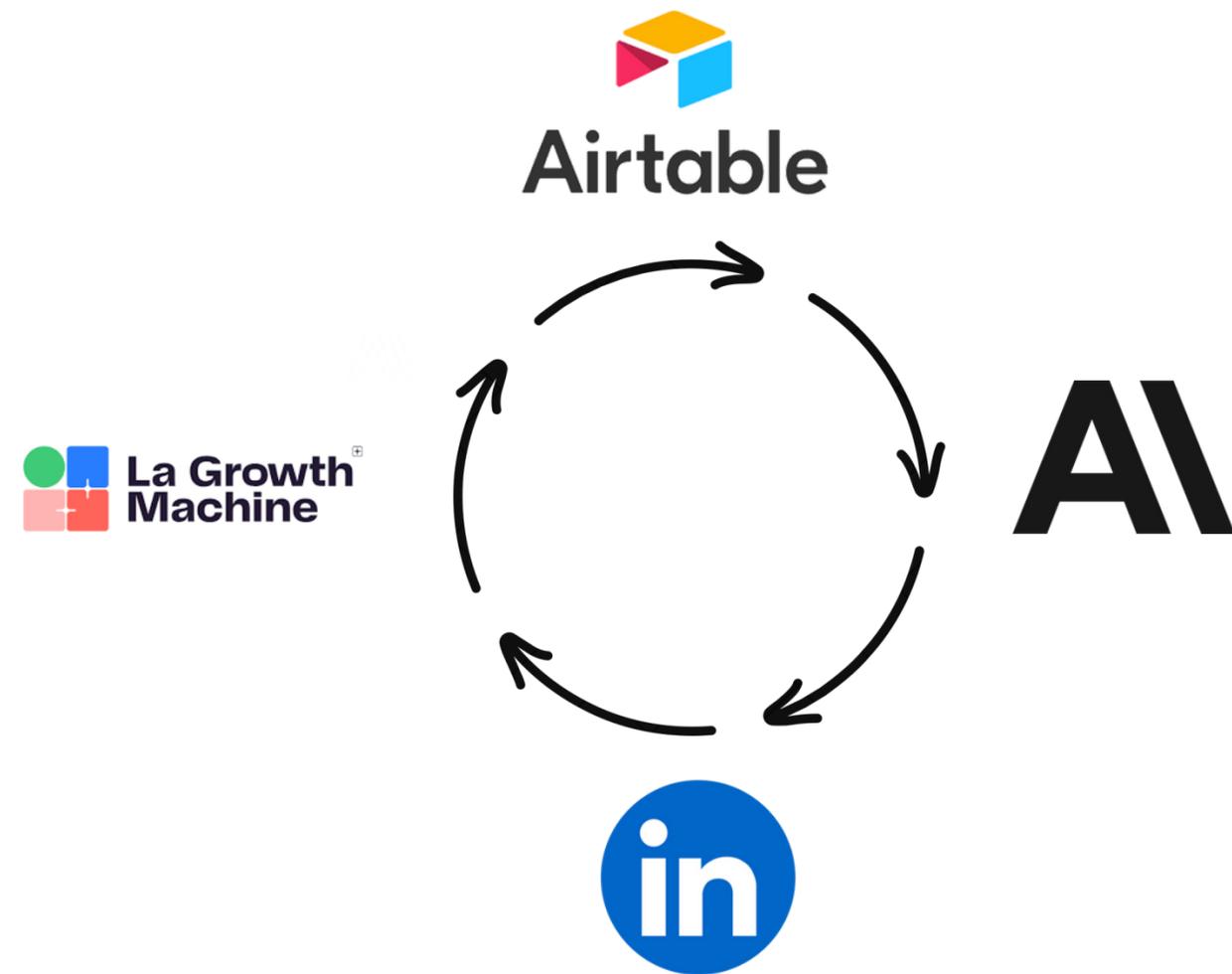
✗ AVANT



✓ APRÈS



DÉMO



LES FEATURES LGM UTILISÉES

- LINKEDIN INTENT DATA
- CHAT MODE
- REVIEW BEFORE SENDING



LES **RÉSULTATS GÉNÉRÉS** GRÂCE À LA **STRATÉGIE ALLBOUND**

RÉSULTATS SUR LINKEDIN

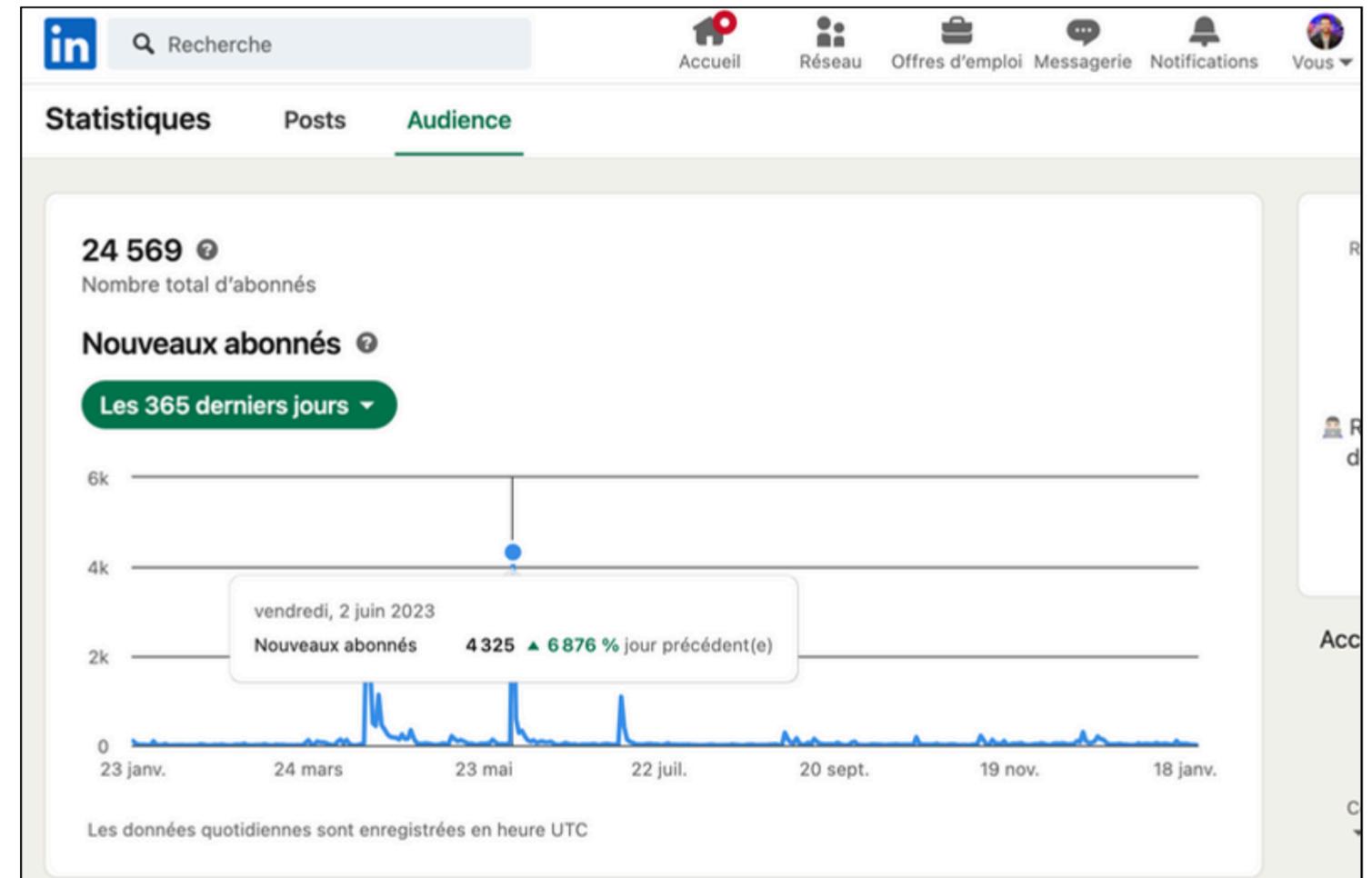
+4,5 MILLIONS DE VUES

SUR LINKEDIN PAR AN



+29 000 ABONNÉS

SUR MON PROFIL LINKEDIN PAR AN



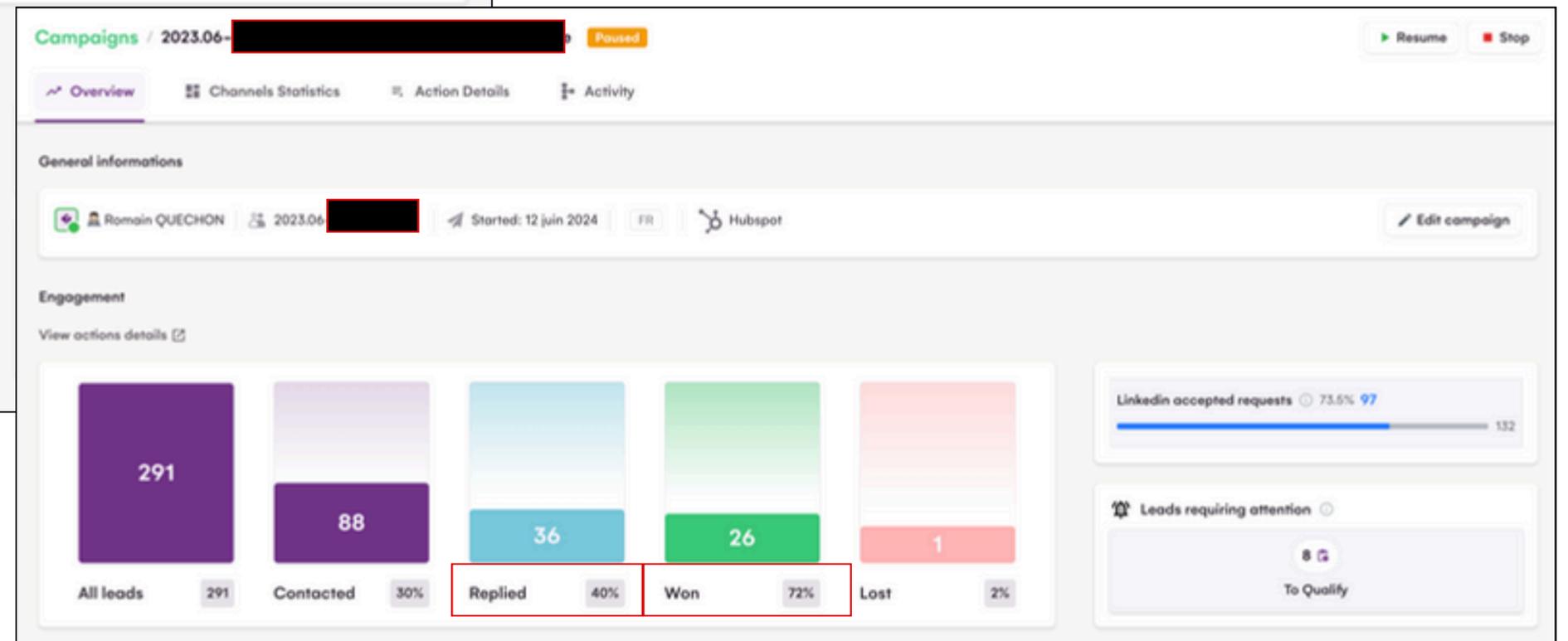
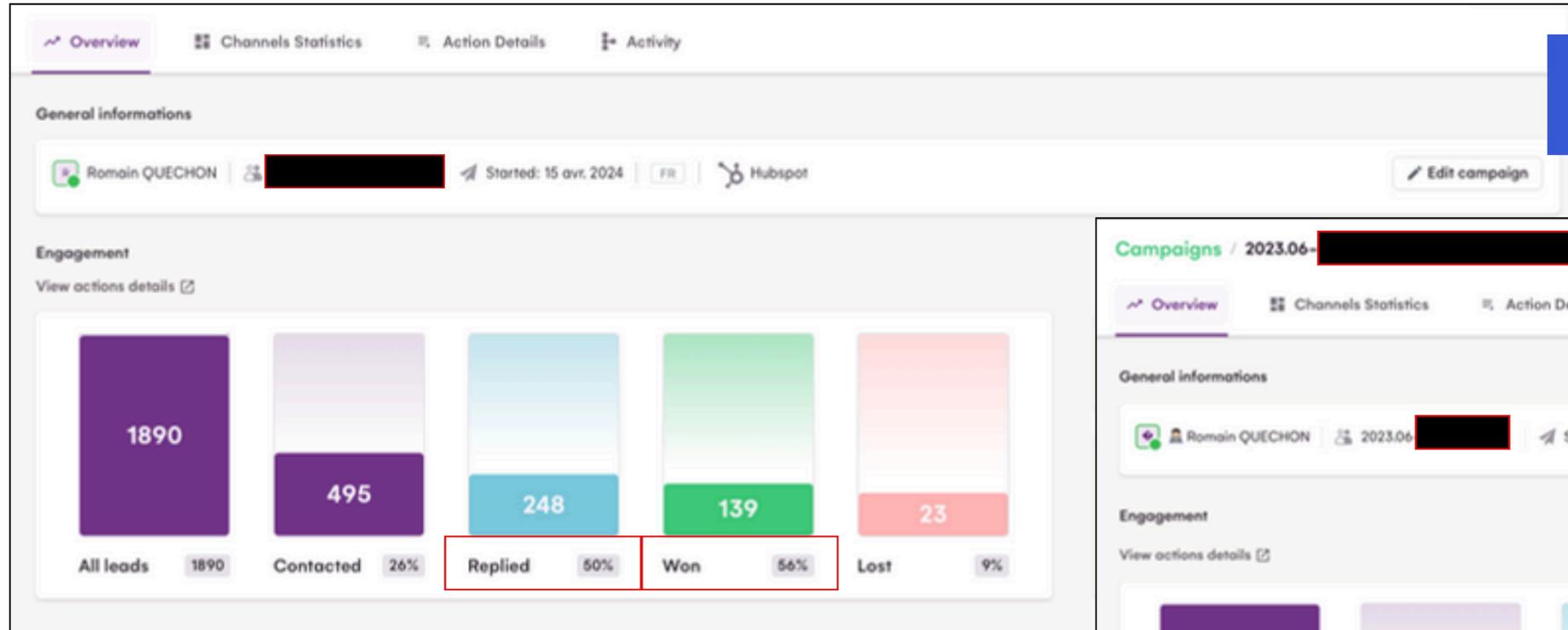
RÉSULTATS EN PROSPECTION

CAMPAGNES DE PROSPECTION

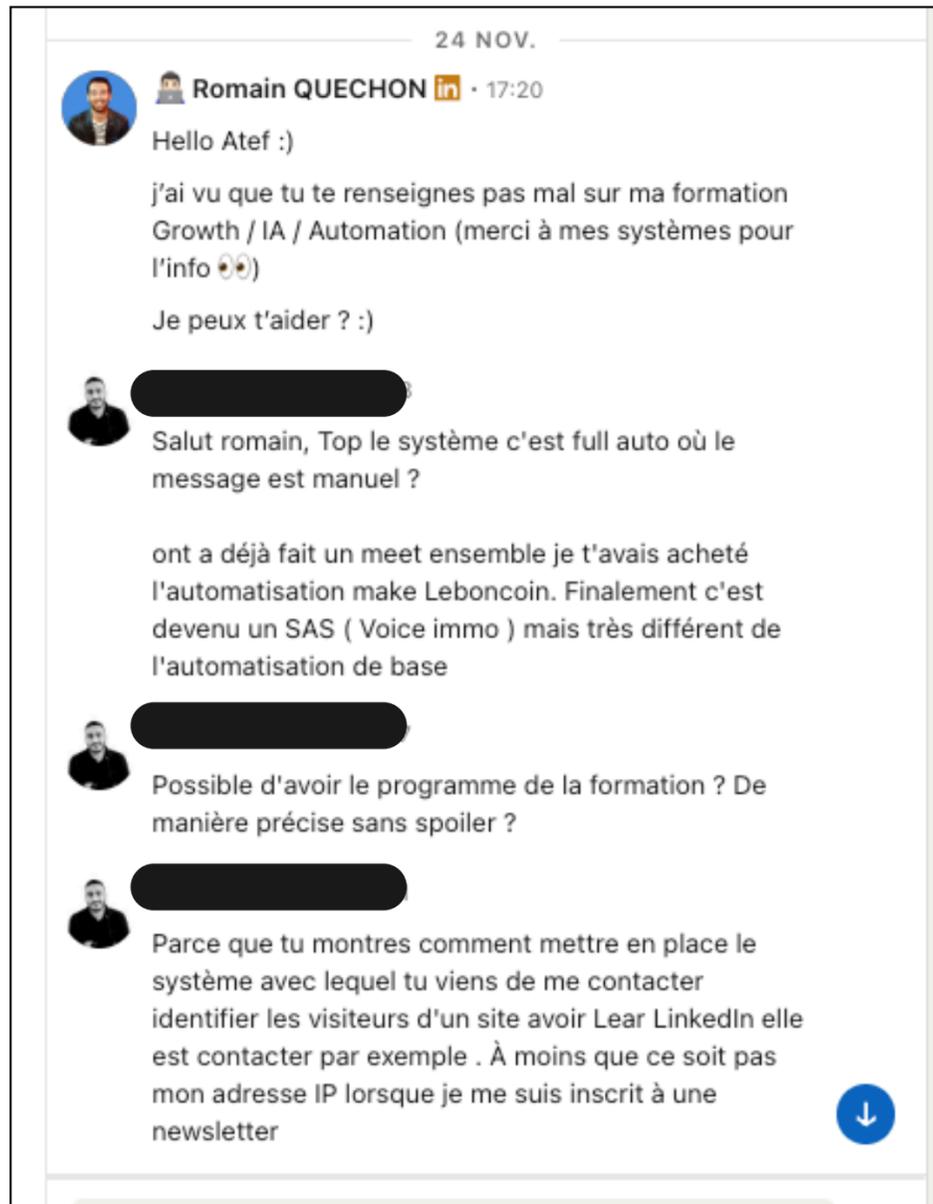
AUTOMATISÉES À +50% DE RÉPONSES

JUSQU'À

72% DE LEADS INTÉRESSÉS

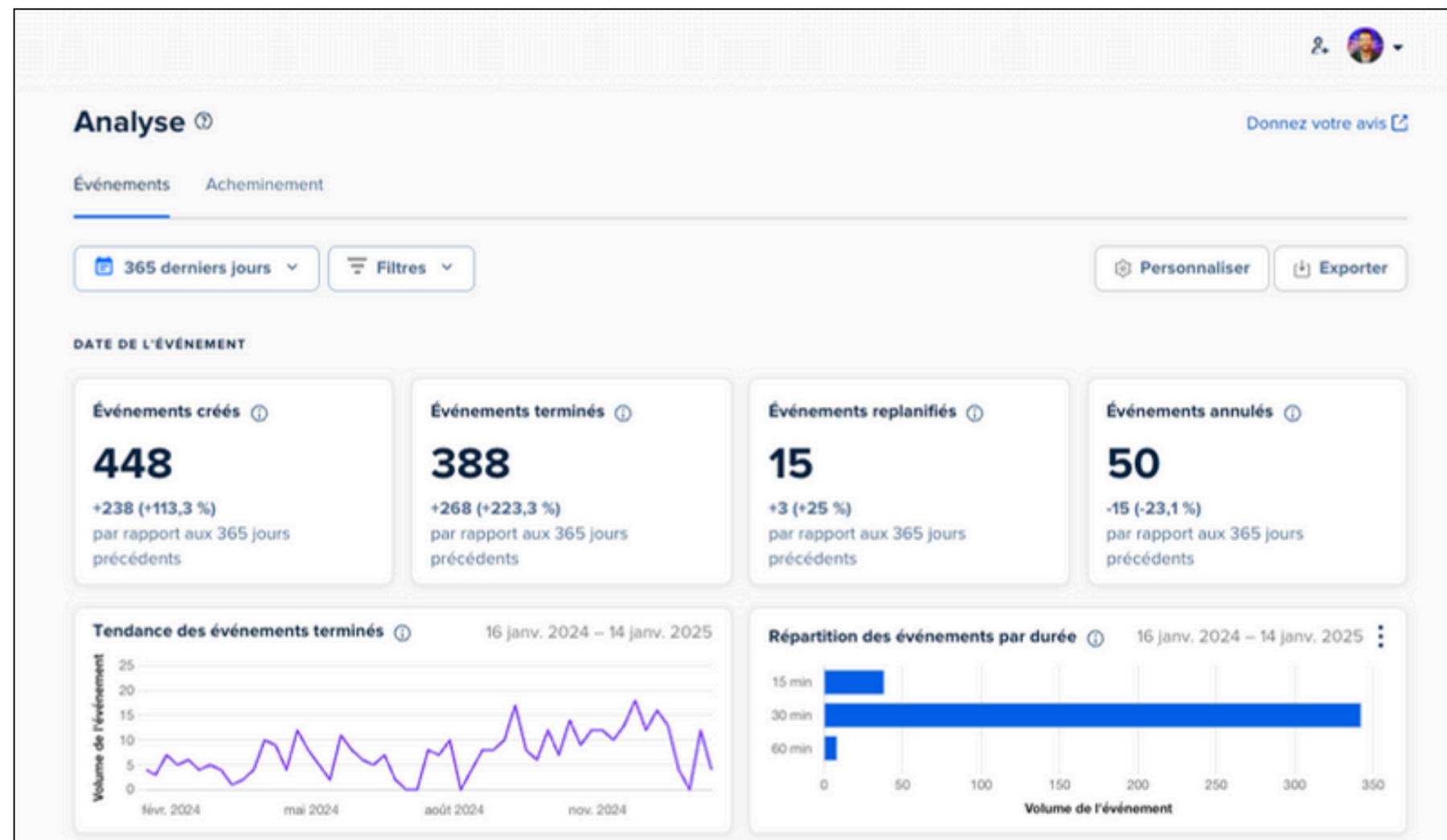


RÉSULTATS EN PROSPECTION



BAS DE FUNNEL & CLOSING

448 RDV PROSPECTS
SUR 1 AN EN SOLO



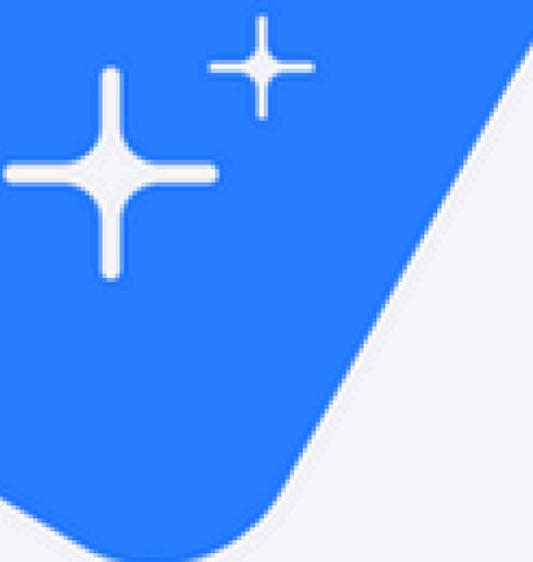
POUR ALLER PLUS LOIN...

POUR ALLER PLUS LOIN...

NIVEAU 2 -
SYSTÈME ALLBOUND "DONE FOR YOU"

NIVEAU 1 -
SYSTÈME ALLBOUND 100% AUTONOME





LIVE

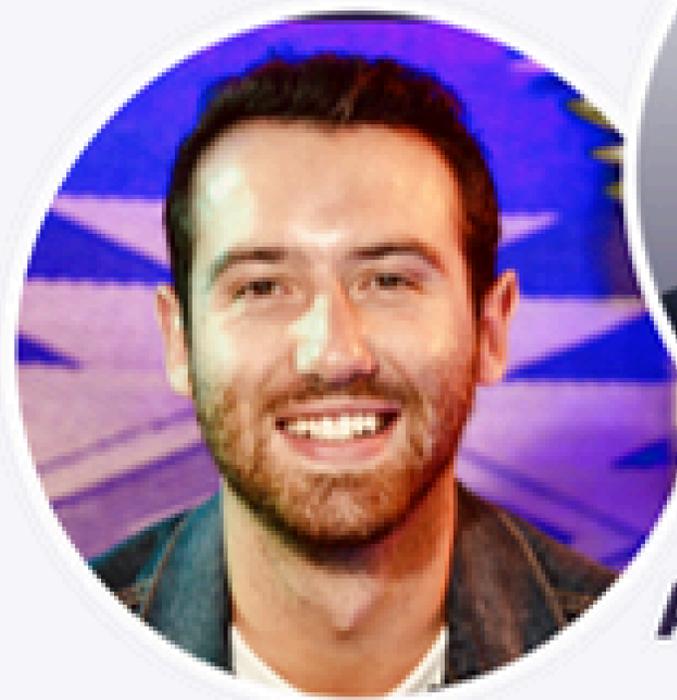
Playground

by  **LGM**[®]

**Allbound = combo de
Contenu + Outreach**
pour acquérir + de clients

Mardi 8 Juillet

11:00 – 12:00 (CEST)



Romain Quéchon
Expert Growth & IA



Antoine Blanchys
Mentor CEO